



TITLE:

石油業法から共販会社構想へ

AUTHOR(S):

山岡, 暁

CITATION:

山岡, 暁. 石油業法から共販会社構想へ. 経済論叢 2002, 170(2): 46-61

ISSUE DATE:

2002-08

URL:

<https://doi.org/10.14989/45502>

RIGHT:

經濟論叢

第 170 卷 第 2 号

プロイセン統計局の設立と国家統計表 (2) …… 長 屋 政 勝 1

開発・販売統合に見る
資源劣位企業における競争優位…………… 井 村 直 恵 25

石油業法から共販会社構想へ…………… 山 岡 暁 46

閉鎖的所有構造下における
経営者支配の根拠 (1) …………… 坂 本 雅 則 62

一般物価水準の累積的変動についての分析…………… 平 瀬 友 樹 82

学 会 記 事

平成14年 8 月

京 都 大 学 經 済 學 會

石油業法から共販会社構想へ

山 岡 暁

I は じ め に

戦後日本の石油産業は、一貫して、かつ強力に、石油メジャーズ¹⁾の世界戦略の下に組み込まれてきた。たとえば、戦後における米国の対日占領政策体系への石油メジャーズの介入²⁾，あるいは石油メジャーズによる日本石油産業支配の確立とその下での民族系石油企業の誕生，外貨割当制と石油業法，石油メジャーズが国際石油市場を支配する³⁾ 下での原油の輸入，「消費地精製主義」下での大企業向けC重油の重点的な精製・販売，IEA⁴⁾ による石油製品輸入自由化圧力など，これらの戦後日本の石油産業における「苦難」の歴史は，石油メジャーズによる対日戦略のあらわれであった⁵⁾。

1) 石油メジャーズとは，通常，エクソン（あるいはエッソ），シェル，BP（ブリティッシュ・ペトロリアム），ガルフ，テキサコ，モービルおよびソーカル（あるいはシェブロン，スタンダード・オイル・オブ・カリフォルニア）の国際的石油企業7社をさす。

2) このことについての研究は数多くあるが，最近の研究としては，橋川武郎「GHQの石油政策とメジャーズの対日戦略」『青山経営論集』第26巻第2号，1991年9月，がある。

3) 石油メジャーズの対国際石油市場戦略については，さしあたり，山田恒彦・甘日出芳郎・竹内一樹「メジャーズと米国の戦後政策」木鐸社，1977年，あるいは，浜渦哲雄『〔増補〕国際石油産業／中東石油の市場と価格』日本経済評論社，1994年，などを参照。

4) IEA とは，国際エネルギー機関（International Energy Agency）である。これは，1974年に設立され，パリに本部がある。

5) 石油産業はおおまかに開発・輸送・精製・販売の4つに段階区分され，開発側を「上流部門」，販売側を「下流部門」と呼ぶ。通産省が構想した共販会社は，販売側の，すなわち石油産業の下流部門である。この石油産業の下流部門（精製および販売，すなわち日本の石油産業の場合は国内部分全般）にかかわる諸企業のすべてを類型化し，分析・総合することで，はじめて日本石油産業の全体像を把握することができる。こうした研究は，たとえば，鉄鋼産業については，岡本博公「現代鉄鋼企業の類型分析」ミネルヴァ書房，1984年，があり，石油産業についても求め

日本国内では、メジャーズ、および石油メジャーズ系の石油企業はもちろんのこと、民族系石油企業⁶⁾もこうした石油メジャーズの対日戦略の枠内で運動して行かざるをえなかった。また、通産省も、石油産業において国際的に支配力を持つ石油メジャーズの戦略の下で、その枠内で政策を出して行かざるをえなかった。当然ながら、その政策は試行錯誤の連続であった。

本稿の課題は、こうした通産省の石油産業政策について、「石油業法」の制定と発動から、のちに共同石油（グループ）⁷⁾の成立へと向かっていくこととなる「共販会社構想」への展開を対象に、その意図と意義とを明らかにすることである。

さて、本稿の対象である石油業法や共販会社構想当時の1960年代前半における石油産業は、石油精製能力が販売能力を上回る「精販ギャップ」、ガソリンスタンド乱立による価格の下落、などの過剰設備・過剰生産による、民族系石油企業を中心とした経営不振といった状況にあり、それは「過当競争」と呼ばれていた。この状況の要因は、とくに日本国内における石油製品の販売、すな

られる。このような石油産業の全体構造を明らかにする研究の中において石油メジャーズおよびメジャーズ系石油企業の位置づけを明らかにすることができて、はじめて石油メジャーズによる日本石油産業支配の戦略と構造が明らかにされよう。

6) 日本国内の石油企業について、民族系石油企業とはその株式の所有が100%日本企業および日本の民間人によって占められている企業であり、石油メジャーズ系企業とは外資提携など株式所有の一部が石油メジャーズによって占められている企業であり、メジャーズとは石油メジャーズによってその株式がすべて所有されている実質的にメジャーズの子会社である石油企業のことである。

7) 共同石油株式会社（以下「共同石油」）とは、1965年、通産省の政策的指導によって、日本鉱業株式会社、アジア石油株式会社および東亜石油株式会社の民族系石油企業3社の石油製品販売部門をまとめあげることによって発足した石油元売・共販会社である。この共同石油に参加・関連した諸企業の総称を「共同石油グループ」と呼ぶ。なお、この共同石油グループは、共同石油本社とそれを親会社とする子会社だけではなく、共同石油設立時に販売部門を集約した日本鉱業・アジア石油・東亜石油と、共同石油の設立後に共同石油が販売を受け持つことになった富士石油株式会社・鹿島石油株式会社、さらにそれらの傘下企業をも含んでいる。この共同石油グループは、共同石油本社と日本鉱業・アジア石油・東亜石油などが親会社・子会社の関係にあるわけではなく、親会社の事業を中心として形成される親子関係型のグループという意味での「企業グループ」（下谷政弘『日本の系列と企業グループ』有斐閣、1993年）ではない。このような共同石油（グループ）の成立、展開、そして解体までの経緯、およびその企業形態についての詳細は次稿以降に譲る。

わち原油を精製した後にできあがる各種の石油製品を消費者に販売するまでの過程、そしてそこで繰り広げられる競争のあり方にあった。その流通機構は実際にはひじょうに複雑であるが、おおまかには、石油精製会社→石油元売会社→特約店→給油所→消費者、という流れといえる。石油製品は同じ種類（たとえば自動車用燃料）の製品であれば、どの精製会社が生産した製品であれ、どの元売会社系列下のどの特約店があつかう製品であれ、どの給油所で消費者に売られる製品であれ、どのブランドであれ、その品質はほぼ同一である⁸⁾。そのため販売部門において、各社は商品差別化といった戦略もとれず、きびしい価格競争にさらされていた。

本稿は、こうした状況の下で展開された通産省の石油産業政策について、石油業法の制定および発動と、共販会社構想とに焦点を当て、これら2つの政策のそれぞれの目的と意義とを明らかにし、さらに両者の関係を考察する。

II 石油業法の制定と発動

1960年1月、政府は第1回貿易為替自由化促進閣僚会議を開催し、自由化計画の検討に入った。この会議は、同年6月に「貿易・為替自由化計画大綱」を閣議決定し、その中で石油の自由化については1963年4月以降に実施するとした。しかし1961年に入り西ヨーロッパ主要国が相次いでIMF 8条国へ移行したことを受けて、同年9月、政府は、石油輸入の自由化について、1962年10月へ繰り上げることを決定した。

ところで、1952年7月以降における石油産業に対する政府の介入の方法は、基本的には外貨割当制によるものであった。この制度によって政府は石油の需

8) そのため元売から消費者までの流通過程において、石油企業は余分な在庫である石油製品を抱えている時、それをブローカーに転売し、さらにブローカーはそれを特約店や独立系の給油所（ノーマーク、元売の系列下でない給油所のこと）に卸売りし、そこで最終消費者に安値で販売され、安売競争を激化させることがあり、これが「過当競争」の一面であった。こうした石油製品を「業転玉」（業者間転売玉）という。しかしこの「業転玉」流通の実態はよくわかっていない。

給調整や石油製品の輸入制限を行っていた⁹⁾。しかしこの外貨割当制度は自由化以降には廃止することとなっていた。したがって、政策当局による石油業界への保護・育成および介入・統制は、これまでの外貨割当制を通じた方法では行えなくなるわけであり、介入・統制を継続するのであれば、新たな方法を模索することが必要となった。

そこで通産省は、1961年7月、「エネルギー懇談会」を設置した。この懇談会は審議および西ヨーロッパ諸国への調査¹⁰⁾を行った上で、同年12月に「石油政策に関する中間報告」をまとめた。

通産省は、この中間報告を、石油輸入自由化後の石油政策のありかた、すなわち石油業法制定の有力なよりどころとした。この報告は、「石油政策に関する基本認識として石油は我が国エネルギー源の大宗をなす基礎物資であり、その低廉かつ安定的な供給を確保することは国の重大責務であること、石油は他面国際的商品であり、輸入依存度の高い商品であるので、その低廉かつ安定的な供給を確保するためには、国内石油市場の一定割合を国の影響下に置き得ることを基本として石油政策を総合的に推進すべきである」¹¹⁾という基本的理念を持っていた。しかしこの中間報告は、その具体的な内容については、全委員の意見が一致せず、多数意見と少数意見の並記という異例の措置がとられた。多数意見は、石油輸入自由化を前提にして、石油業および石油設備について許可制をとること、石油企業各社は事業計画について届出を行うこと、必要な場合には政策当局が標準価格を設定することや各種勧告を行うこと、などを定める石油業法を制定することに賛成するものであった。そして少数意見¹²⁾は、石油業法の制定に反対し、石油製品の輸入自由化について延期することを求める

9) 石油企業各社は、割り当てられた外貨で購入可能な範囲内の原油しか輸入できない仕組みになっていた。

10) 調査団は、1961年10月4日から、約1ヶ月かけて、イギリス、イタリア、フランス、西ドイツの4ヶ国をまわり、石油を中心とする各国のエネルギー事情やエネルギー政策を調査した。審議は15回行われた。

11) 松井賢一「石油業法の制定と石油政策」(通産産業省通産産業政策史編集委員会編『通産産業政策史第10巻第3期高度成長期(3)』通産産業調査会、1990年)、507ページ。

12) この少数意見を展開したのは、委員のなかでは脇村義太郎1名であった。

第1表 石油業法に対する各社の態度（系列別）

賛 成	条件付き賛成	反 対
メジャーズ	エッソ石油	カルテックス シェル石油
メジャーズ系 東亜燃料鋳業	日本石油 日本石油精製 興亜石油 ニ炭石油 ゼネラル石油 ゼネラル物産 昭和石油 昭和四日市石油	
民 族 系 大協石油 アジア石油 日本鋳業 東亜石油 丸善石油 日本漁網船具 日網石油精製		出光興産

出所：斎藤友明『石油』（米川伸一・下川浩一・山崎広明編『戦後日本経営史第2巻』東洋経済新報社、1990年）238-241ページ、をもとに作成。

ものであった。通産省はこの報告の多数意見にしたがい、1961年12月に「石油業法要綱」をまとめた。

その後、通産省は、通産大臣と業界代表との懇談会を設置するなど、各業界と意見の調整を行い、9回に渡る手直しを行った上で、1962年2月に石油業法の最終案を決定した。この石油業法案は、同年3月に閣議決定され、第40回通常国会に提出された。石油業法案は、附則の一部修正を行った上で、衆参両院において全会一致で可決された。そしてこれは同年5月4日に成立し、11日、法律第128号として公布され、7月10日から施行された。

この石油業法の制定過程において、石油業界内における業法に対する意見は、賛成・条件付き賛成・反対の大きく3つに割れた（第1表参照）。賛成は、東亜燃料工業、大協石油、アジア石油、日本鋳業、東亜石油、丸善石油、日本漁網船具、日網石油精製の8社、条件付き賛成は、日本石油、日本石油精製、興

亜石油、三菱石油、ゼネラル石油、ゼネラル物産、昭和石油、昭和四日市石油、エッソ石油の9社、反対は、出光興産、カルテックス、シェル石油の3社であった¹³⁾。外資提携のメジャーズ系石油企業である東亜燃料工業や日本石油などが賛成や条件付き賛成に回り、メジャーズの一部は条件付き賛成をした。この背景には、当時、出光興産がイラン原油やソ連原油を独自に輸入するなどして成長いちじるしいということがあった¹⁴⁾。こうした出光興産の活動に対して、石油業法の制定によって制約を加えようとする意図があったのである¹⁵⁾。石油業法に対する各企業の態度のちがいは、結局石油業界内部では調整をつけることができず、石油業界としての統一的な意見を出すことはできなかった。以上のように石油業界が分裂状態にあったこともあり、この制定過程における主導権は通産省が握っていた¹⁶⁾。そのため石油業法の内容は、通産省の意図が反映

13) 清藤友明「石油」(米川伸一・下川浩一・山崎広明編『戦後日本経営史第2巻』東洋経済新報社、1990年)239ページ。

14) 橘川武郎「革新的企業者活動の条件／出光佐三(出光商会・興産)」(伊丹敬之・加護野忠男・宮本又郎・米倉誠一郎編『ケースブック日本企業の経営行動4企業家の群像と時代の息吹き』有斐閣、1998年)、参照。

15) これについて、脇村義太郎氏は「元来販売業者の出光は積極的ですから、ああいうふうののしてきた。ところが、出光のそういう積極的な進出は競争会社に対して脅威を与えるようなものであり、通産省も快く思わなかった。余りに個性が強すぎるのでしょう。経営理念においても到底官僚の指導できるものでない。イランの石油を入れ、それからソ連の油を入れはじめたでしょう。それが同業者には怖かったのです。石油業法を官僚だけでなく業者の間で作ってもらいたいという気持ちがいささかでもできたのは、出光に対する恐怖感からであり、ソ連石油に対する恐怖感からきていたのです。何か枠をつくっておかなければいけないんじゃないかということになったのです」。「[出光興産に対する恐怖感が]メジャーと組んでいる日本の会社にあった。また日石にとっては、元来出光は自分の特約店であった。その出光の急速な拡大は好ましいとは思っていない。メジャーと組んでいる他の会社も、ソ連原油の輸入の拡大を恐れた。だから第1次石油業法〔戦前の石油業法〕の場合とはちがって、メジャーは第2次石油業法〔戦後の石油業法〕に対して、強く反対するということではできなかった。つまり、出光を抑えることができるだろうと思っていましたからね」、「出光の販売能力は他を圧していました。それに加えてソ連の石油が安く入るということは、メジャーと組んでいる日本の会社には脅威であった。彼等はメジャーに牽制されて、有利でもソ連原油を扱うことはできなかった。当時行われていた外貨割当下では、安いソ連石油は非常に有利だった。石油業法の制定に際しては、こうした出光の自由な活動を制約しようという意図が業界内部にあった」と、のちに述べている。脇村義太郎「石油問題を語る」『経済評論』第28巻第10号、1979年10月、14-15ページ。なお、〔 〕内は引用者。

16) 戦前・戦後の石油業法(1934年・1962年)と電気事業法(1931年・1964年)の成立過程における主導権をめぐる、それが政府・通産省にあったのか、業界側にあったのか、という議論については、橘川武郎「電気事業法と石油業法／政府と業界」(近代日本研究会編『年報近代日本』

されたものとなった。

石油業法の主要な内容をみると、第1条で「この法律は、石油精製業等の事業活動を調整することによって、石油の安定的かつ低廉な供給の確保を図り、もって国民経済の発展と国民生活の向上に資することを目的とする」との理念が示されていた。さらに、第3条では、毎年通産大臣が以降5カ年の石油供給計画を策定すること、第4条、第5条、第6条では、石油精製事業は許可制とすること、第7条では、特定設備¹⁷⁾の新設・増設・改造も許可制とすること、第8条では、石油精製業の譲渡・譲受け・合併は通産大臣による認可を要すること、第10条では、毎年石油製品生産計画を届け出ること、第12条では、毎年石油輸入計画を届け出ること、第15条では、第1条に書かれた理念のために必要な場合には通産大臣が石油製品の販売価格の標準額を設定し告示すること、第16条では、石油審議会を設置すること、などとなっていた¹⁸⁾。

すなわち石油業法の内容は、石油企業各社の生産計画や設備投資計画について、事実上、そのほぼすべてにわたって通産省による許可を必要とする、ということであった。

この石油業法は「わずか半年の間にほとんどの条項が発動されることとなった」¹⁹⁾。また、政府は石油産業を統制するという意図は薄いと強調したが²⁰⁾、「石油業法は実際の運用においては企業の事業活動を強力にコントロールした」²¹⁾といわれている²²⁾。

、研究13経済政策と産業」山川出版社、1991年）を参照。

17) 特定設備とは「石油蒸留設備（通商産業令で定める基準に従って算定した1日の処理能力が150キロリットル以上のものに限る。）その他石油の精製の用に供する設備であって通商産業令で定めるもの」（石油業法第2条第3項）である。

18) 通商産業省鉱山局石油計画課・石油業務課編『石油業界の現状』石油通信社、1966年、403-481ページ。

19) 田中紀夫「石油産業」（日本エネルギー経済研究所編『戦後エネルギー産業史』東洋経済新報社、1986年）151ページ。

20) 済藤、前掲論文、245ページ。

21) 通産省は石油業法の制定とその発動によって石油業界への介入・統制に成功した、と断定することは困難である。これについては、並木信義『通産官僚の破綻』講談社、1994年、127-200ページ（原題『通産省の終焉』ダイヤモンド社、1989年、加筆・改題）、を参照。しかし、石ノ

以上、通産省が石油業法を制定した目的は、石油の自由化後においても、石油業界に対する介入を継続することにあった。当時の石油業界内における「過当競争」、そしてそれを激化させている一因であると思われていた出光興産の独占的活動などに対して、統制をかける必要性を通産省は感じたのである。そしてこの石油業法の意義は、通産省の意図が石油業法にそのまま反映されたことであった。

III 共販会社構想

石油業法を制定する過程で、「政府関係者のコンセンサスとして浮かび上がってきた構想に、民族系石油資本を育成強化し、エネルギー供給の安全保障を高める」というものがあつた。それを受けて通産省の一部には、「開発・生産から精製・販売まで一貫して操業する〈和製メジャー〉を設立すべきだとする意見もあつたが、当時の状況では無理と判断され」たという²²⁾。

通産省は、そこで、石油産業の下流部門である販売部門において、将来に「和製メジャー」を創設し育成する際に、その基礎となるべき石油製品販売会社の設立を模索した。しかし、日本の石油販売市場は、既存の石油企業によってそのシェアの大部分はほぼ固定化されていた。そのため、通産省には、ゼロからまったく新たに官製の、あるいは半官半民の国策会社を設立して、石油販売市場に新規参入するという戦略について、その実現は困難であると判断された。

このため通産省は「既存の地盤を基礎として政策的にその強化を図る」²³⁾という方向で新たな政策を模索するようになった。通産省は、結局、民族系中小石油企業を「集約してその基盤を強化して受け入れ体制を整え、国民経済的見地から利益追求という見解の上に立って企業活動を行える企業が現れ、率先し

石油業法によって通産省が石油業界へ介入したことは事実である。

22) 松井、前掲論文、523-524ページ。

23) 共同石油20年史編纂委員会『共同石油20年史』共同石油、1988年、74ページ。

て業界の活動を国の望ましい方向に誘導しうる、いわゆるケルン企業」²⁴⁾を設立することを目指すこととした。これが「民族系石油会社を対象にした精販人合同の企画」²⁵⁾となったのである。

この一方で、通産省は、石油業法施行後における混乱²⁶⁾を受けて、1964年4月1日、石油企業に対して、通産大臣の勧告を行った。というのは、これ以前に、通産省は1962年11月に石油業法第15条にもとづいて、石油製品の販売価格の標準額を設定してきており、また石油業法施行直後から、生産調整を実施してきた。しかしながら石油企業各社はそれを守ろうとしなかったため、結果として石油製品販売市場が混乱していたのであった。こうした事情を受けて通産大臣（通産省）は「生産調整と標準価格を遵守して、石油業の果たすべき社会的責任の遂行に万全を期すべく決意を新たにされるよう強く要望する」²⁷⁾と勧告したのであった²⁸⁾。

また、通産省はこうした状況を受けて、民族系石油企業の集約を行う方向で動き出した。ところが、集約されることが想定された民族系石油企業各社の経営事情は、それぞれ異なっていた。たとえば東亜石油は石油精製および石油販売の企業であるのに対して、「推進構想の中心だった日本鉱業」は「〈金石両輪〉、つまり、金属、石油の両主力部門の経営が基本という方針を堅持していた」²⁹⁾のである。そのため、通産省はとりあえず販売部門の集約を行うこととした。つまり、通産省は当初は国内下流部門の全体について民族系石油企業の集約を行おうと意図したが、当面は最下流部門のみ、すなわち販売部門のみの集約へと方針を転換したのである。

こうして通産省は民族系の中小石油会社を集約して「生産調整と標準価格を

24) 通商産業省『石油業法の運用とケルンの関係』1964年6月。

25) 共同石油20年史編纂委員会、前掲書、74ページ。

26) いわゆる「過当競争」の激化のことであるが、この詳細については別稿で検討したい。

27) 通商産業省石油課「通産大臣談話要旨」1964年4月1日。

28) 「大臣（福田）ついに市況は正で警告」『石油政策』第3巻第42号、1964年3月5日。

29) 渡部行『JOMO 宣言／ジャパンエナジーの新たな挑戦』TBS プリクニカ、1994年、108ページ。

遵守」する石油共販会社を設立することを、1965年度の重点施策の一つとして、具体化する方針を固めた。

1965年度の国家予算の編成が開始される1964年5月頃から、通産省は大蔵省および日本開発銀行に対して石油共販会社実現にむけた説得工作を開始した。さらに通産省は同年6月に「石油業に対する国家資金投入の必要性」というパンフレットを関係方面へ配布した。

こうした通産省の動向に対応して、政府の経済審議会は、1964年11月17日、「中期経済計画におけるエネルギー計画」を公表した。それは先に出された海外エネルギー事情調査団の中間報告にのっとり、国家資金の活用によって共販会社の設立をはかるように提言し、また集約化の将来展望をも示し、共販会社構想を実現するよう督促するものであった。さらにその翌々日の11月19日に、産業構造審議会総合エネルギー部会は中間報告を出した。これもまた、共販会社設立の推進をうながすものであった³⁰⁾。

ここにおいて、通産省は、共販会社の設立と育成とにより、日本の石油産業全体をまずは以下のような条件を満たすものに改革していくことを意図した。すなわち、石油精製・石油製品流通における市場秩序を確立すること、原油購入におけるひも付きのない原油³¹⁾を確保すること、エネルギー供給について安全保障を確立すること、民族系企業を育成することによってメジャーズおよびメジャーズ系石油企業各社と対等の立場でとり行われる協調体制を確立すること、である³²⁾。通産省は共販会社に「長期的には、共販会社の成長をまっ

30) 「わが国石油業のおかれた国際的環境などに起因する生産流通秩序の著しい混乱により、特に中小規模の石油企業にあっては収益状況の悪化、資金調達難などにより悪循環に陥っており、民族系石油会社は何よりもまず体質強化や共同化、集約を行うべきである。また、現状のような過当競争や流通秩序の混乱などに対処すべく中小規模数社の間で共同販売会社を設立するなど、政府としても集約化を協力的に推進すべきだ」とした。

31) これはフリーハンド原油、いわゆる「フリー原油」のことである。当時のひも付原油の事情については、田村清「石油精製業における外貨ローンの現状と課題」『石油』第20巻第5号、1964年5月、を参照。

32) 「(1) 適正な生産流通秩序の確立」「(2) 原油購入におけるフリーハンドの確保」「(3) エネルギー供給の安全保障の充足」「(4) 民族系企業の育成と国際協調の達成」である。通産省鉱山ノ

これに業界協調秩序確立への積極的な役割を期待」したり、「資金調達力・製品販売力などが劣弱な民族系中堅会社の企業維持のための努力が、国内流通市場の拭乱要因となって現われざるをえない実情にあったが、共販会社の設立によりこのようなマイナス要因の除去が期待される」³³⁾とし、これによって確立された秩序を基礎にして、民族系石油精製企業を育成していくことを意図したといえる。

通産省はこの石油共販会社の設立を促進するために、共販会社の設立へ参加する予定であった民族系石油企業各社に対して、以下のような設備許可を与えた。すなわち、1963年度には、日本鉱業水島製油所に5万 B/D³⁴⁾の増設(1965年1月完成予定)の許可、1964年度には、アジア石油の5万 B/Dの精製設備増設の申請に対し4万 B/Dの増設(横浜製油所、1966年10月完成予定)の許可、さらに1965年度には東亜石油に5万 B/Dの新設(名古屋、1968年4月完成予定)と富士石油に7万 B/Dの新設(姉崎、1969年4月完成予定)との許可であった。これらは、全体の許可が、1963年度の40万 B/D、1964年度の15万5000 B/D、1965年度の35万 B/Dであるのに対して、それぞれ12.5%、25.8%、14.28%と20.0%とで計34.28%と、優先的な許可であった(第2表参照)。

このようにして、通産省は、集約予定の民族系石油各社に対して「石油業法の運用とケルンの関係」によって、集約化への決意をうながそうとしたのである³⁵⁾。

以上、通産省は、石油業法による石油業界への統制・介入を補完するものとして、のちに共同石油の成立へと結晶する石油共販会社設立構想を展望することになったのである。またこの構想による石油共販会社は、将来に展望される「和製メジャー」という石油開発から石油精製および販売までを垂直統合的に

〃局石油計画課・石油業務課編、前掲書、393-395ページ。

33) 同上書、393-394ページ。

34) B/Dは「バレル/日」の略表記である。なお1バレルは0.159klである。

35) 共同石油20年史編集委員会、前掲書、75ページ。

第2表 石油共販会社参加予定企業への石油精製設備新增設許可(1963～65年度)

	日本鉱業	アジア石油	東亜石油	富士石油	計	国内全体	占有率
1963年度	水島製油所 5万B/D(増設) 1965.1.完成予定				5万B/D	40万B/D	12.5%
1964年度		横浜製油所 4万B/D(増設) 1966.10.完成予定			4万B/D	15万5000B/D	25.8%
1965年度			名古屋製油所 1968.4.完成予定 7万B/D(新設)	姉崎製油所 7万B/D(新設) 1969.4.完成予定	12万B/D	35万B/D	34.28%

出所：共同石油20年史編纂委員会、前掲書、より作成。

行う企業にとって、その販売部分を担うことになる、という期待をもたれたのであった。しかし同時に、石油精製部門（さらには開発部門）についての民族系石油企業の統合は、この構想においては捨象されたのであり、それは課題として先送りされることとなったといえよう。

IV 結 語

石油業法の目的は、まず通産省による石油業界への介入を継続することであった。戦後における政府・通産省の石油業界への介入のあり方は、外貨割当制を通じて行われていた。いいかえれば、石油企業各社への外貨の割当量を調整することで、各社単位での原油の輸入量を制限することによる介入であった。しかし、資本の自由化と同時に行われる石油の自由化にともない、外貨割当制度は廃止されることとなった。通産省は石油産業に対して介入を継続することが必要と思われた。そのため外貨割当制に代わる介入の方法が石油自由化を前に模索されることとなった。そこで求められたのが石油業法であった。

通産省が石油業界への介入を継続することを意図した理由は、石油産業におけるいわゆる「過当競争」の存在である。それは石油精製能力が販売能力を上回ることによる精販ギャップ、給油所の乱立と激しい競争による石油製品価格

の低下といった過剰設備・過剰生産によるものであった。この「過当競争」によって特に民族系石油企業は経営状態の悪化に悩まされていたのである。

そこで通産省は、石油業法によって石油産業を秩序だった状態に統制することを意図した。当時、民族系石油企業である出光興産は、比較的安価なイラン原油やソ連原油を独自に輸入していた。出光興産のこうした活動は石油業界の「過当競争」を激化させる一因になっていると通産省には映っていた。通産省はこうした独自の企業活動に対して統制をかける必要性を感じたのである（であるから当然、出光興産は石油業法の制定に関して反対に回ったのであった）。

石油業法の意義は、以上のような通産省の意図が、石油業法にそのまま反映されたことである。その主な内容は、通産大臣による供給計画と石油製品の標準価格の設定、石油企業各社の石油精製設備や特定設備について許可制とすること、各社の石油精製・生産計画や原油の輸入計画について届出制とすること、などであった。

このような内容の石油業法となるまでの過程において、その制定の主導権は石油業界にではなく通産省に存在していた。石油業界は通産省に対して従属的であった。その要因は、石油業界の石油業法に対する態度が賛成・条件付き賛成・反対の3つに割れていて、業界としての態度を統一させることができなかったことが大きい。

通産省はこうしてみずからの政策的意図を十分に貫徹させた石油業法を制定させ、石油業界に対する介入・統制の根拠づくりに成功した。石油業法制定直後から、そのほとんどの条項を発動し、介入・統制に乗り出したのである。

以上が、石油業法の目的と意義である。

次に、石油共販会社構想であるが、この目的は、まず石油業法と同じく、石油業界に対する通産省による介入・統制であった。石油業法の制定および発動によっても、石油業界はそれを遵守せず、「過当競争」という状況は継続していた。そのため通産大臣による勧告が行われる事態におちいていた。通産省は、石油業界に対する介入・統制について、さらに新たな方策を採ることを模

索しはじめた。

石油業法を制定する過程で、和製石油メジャーといえる企業を創出することが考えられていた。これは海外での石油開発から輸送、精製、販売までを一貫して行う民族系石油企業を立ち上げようという構想であった。しかし、現実的にはそのような和製メジャーをつくりあげることは当面は困難であると判断された。

石油業法後にも「過当競争」が継続する時期において、通産省は、和製メジャー構想そのものは将来において実現するという展望を示しておくため、その和製メジャーの基礎となりうる民族系石油企業をつくりだすことを模索した。それは石油精製および石油製品販売までの国内下流部門全体を包括するものであった。

しかし、通産省は、日本における石油精製・販売の市場シェアは既存の石油企業でほぼ固定されており、官製あるいは半官半民の石油企業をあらたに立ち上げて石油市場に参入することは困難であると判断された。そこで、ゼロから石油企業を立ち上げるのではなく、既存の石油企業各社を利用することでこれを実現するという、民族系石油企業の集約を構想した。

この民族系石油企業集約の構想は、精製部門および販売部門を包括するものであった。しかし、そこに集約することが想定される諸企業にはそれぞれ各社ごとに異なる事情があり、精製・販売全体の集約は難しいと判断された。そこで、通産省は、民族系石油企業集約を将来の展望としておき、その展望が現実的になった時に基盤となるような民族系石油企業の販売部門の集約を意図したのである。こうして成立する石油製品販売の新会社は、自社の販売部門をスピンオフしてその新会社に集約させた石油（精製）企業の石油製品を販売する共販会社となることが予定された。

通産省は、この民族系石油企業の販売部門を集約した新会社を、「過当競争」という状況にある石油業界を秩序化させられるあたかも「扇の要」のように活動させるということ、そしてこの新企業の活動には通産省の意図を反映させる

ということ、方針として意図したのである。これが石油業法後の通産省による石油業界への介入・統制の新たな方策を模索した結論であった。共販会社構想とはこうしたものであった。

共販会社構想の意義は、まず、以上のような通産省の方針が国家的プロジェクトとして承認されたことにある。それは、こうした通産省の動向に対して、政府の経済審議会が「中期経済計画におけるエネルギー計画」の公表の中で国家資金の活用による石油共販会社設立を提言し、また、産業構造審議会総合エネルギー部会が中間報告の中で共販会社設立をうながしたことに示されている。

しかし、同時に、共販会社構想は、当初の課題を先送りして行われることになるものであった。当初の和製メジャー構想においては開発から販売までを包括する民族系石油企業の創設が意図されたが、当面はその基礎となりうる民族系石油企業を集約するという事で国内の石油精製・販売部門に範囲が縮小され、さらにこの共販会社構想においては民族系石油企業を集約する際にその基礎となるであろう民族系石油販売企業を創設するという販売部門への限定にまで縮小されたからである。つまり精製部門の集約が課題として残され、さらに海外の石油開発から国内への輸送までの部門の集約も先送りされたのである。

以上が共販会社構想の目的と意義である。

最後に石油業法と共販会社構想との関係について述べる。

石油業法と共販会社構想との関係は、前者から後者への発展関係にある。以上で明らかにしてきたように、石油業法の目的は石油自由化後における通産省による石油業界への介入・統制の継続であった。「過当競争」という状況の石油業界を秩序化することにその主眼がおかれていた。共販会社構想はその石油業法によっても混乱が収まらないなかで、通産省が新たな介入・統制の方策を模索して出てきたものである。こうした点で2つの政策には継続性があり、後者は前者の発展にあるといえる。また、共販会社構想の原型は、石油業法の制定の過程において萌芽がみられたが、それが現実化したという点でも発展関係にあるといえる。

しかし、石油業法と共販会社構想とは区別されるべき点もある。それは政策意図の発想という点である。石油業法は現にいま起きている石油業界の混乱を取り急ぎ秩序化する、という意図が大きい。それに対して、共販会社構想は、取り急ぎの秩序化だけではなく、精製および販売が統合された民族系石油販売企業を、さらに和製メジャーを展望し、将来それらの基礎になるという役割を担うものとして意図されたのである。また共販会社構想は、通産省の政策意図を反映した活動をおこなう企業を創設させるという点で、法制度によって石油業界への介入・統制を行う石油業法とは発想で一線を画しているといえる。

以上、石油業法と共販会社構想との関係は発展関係にあり、セットにしてとらえなければならないが、同時に、それぞれの政策意図の発想という点では区別して考察しなければならないものである。